

التسويق والتجارة الإلكترونية

دكتور

أحمد محمد غنيم

أستاذ ورئيس قسم إدارة الأعمال

كلية التجارة - جامعة المنصورة

الناشر: المكتبة العصرية

محتويات الكتاب

| رقم الصفحة | الموضوع |
|------------|---|
| 5 | المقدمة |
| 9 | الفصل الأول : التسويق والتجارة الإلكترونية : المفاهيم الأساسية |
| 11 | - تمهيد . |
| 11 | - مفهوم التسويق الإلكتروني . |
| 25 | - وظائف التسويق الإلكتروني . |
| 48 | - مفهوم التجارة الإلكترونية وأشكالها . |
| 52 | - المقارنة بين المفهومين التقليدي والإلكتروني للتسويق . |
| 73 | الفصل الثاني : أهمية التسويق والتجارة الإلكترونية : |
| 75 | - تمهيد : |
| 76 | - أهمية التسويق والتجارة الإلكترونية بالنسبة للمنظمات |
| 82 | - أهمية التسويق والتجارة الإلكترونية على المستوى القومي . |
| 101 | الفصل الثالث : مجالات التسويق والتجارة الإلكترونية : |
| 103 | - تمهيد . |
| 104 | - التسويق والتجارة الإلكترونية في قطاع الأعمال . |
| 113 | - التسويق والتجارة الإلكترونية في القطاع الحكومي. |

| رقم الصفحة | الموضوع |
|---------------|--|
| 141 | الفصل الرابع : تقنيات ومعاملات التسويق والتجارة الإلكترونية : |
| 143 | - تمهيد . |
| 144 | - أعمال التسويق والتجارة الإلكترونية . |
| | - التنظيم الإداري لإدارة التسويق والتجارة الإلكترونية |
| 148 | في المنظمات المعاصرة . |
| 161 | الفصل الخامس : وسائل التسويق والتجارة الإلكترونية : |
| 163 | - تمهيد . |
| 163 | - التليفزيون . |
| 163 | - الراديو . |
| 163 | - الانترنت . |
| 191 | الفصل السادس : طرق التسويق والتجارة الإلكترونية : |
| 193 | - تمهيد . |
| 193 | - طريقة تجميع المستخدمين . |
| 194 | - طريقة المحتوى المجاني |
| 195 | - طريقة التبعية |
| 196 | - طريقة التركيز على العوامل الخارجية |
| 197 | - الطريقة الإبداعية لإثارة النقاش |
| 198 | - طريقة الأحداث المتكررة . |
| 198 | - طريقة الجمع بين أكثر من طريقة . |

| رقم الصفحة | الموضوع |
|------------|---|
| 209 | الفصل السابع : نماذج إدارة أعمال ومعاملات التسويق والتجارة الإلكترونية : |
| 211 | - تمهيد . |
| 212 | - نموذج استدراج المستهلك . |
| 213 | - نموذج تجربة المنتج قبل الشراء . |
| 214 | - نموذج التوزيع المجاني للمنتجات وتحقيق العائد من الإعلانات . |
| 215 | - نموذج البيع من خلال الاشتراكات الثابتة المحددة . |
| 217 | - نموذج الدفع مقابل الاستخدام بالقطعة . |
| 219 | - النموذج المختلط . |
| 233 | الفصل الثامن: وسائل الدفع الإلكترونية : |
| 235 | - تمهيد . |
| 236 | - النقود الرقمية / النقود الإلكترونية . |
| 241 | - أوامر الدفع المصرفية . |
| 241 | - الهاتف المصرفي . |
| 241 | - الإنترنت المصرفي . |
| 242 | - البطاقات البنكية . |
| 245 | - البطاقات الذكية . |
| 247 | - الشيكات الإلكترونية . |

| رقم الصفحة | الموضوع |
|---|---|
| 248 | - خدمة المقاصلة الإلكترونية . |
| الفصل التاسع : نظم تأمين وحماية معاملات التسويق والتجارة الإلكترونية: | |
| 267 | - تمهيد . |
| 269 | - التشفير الإلكتروني . |
| 275 | - التوقيع الإلكتروني . |
| 279 | - الشهادات الإلكترونية لتحقيق الشخصية . |
| 281 | - حوائط المنع . |
| 282 | - التأمين والحماية ضد الفيروسات . |
| 284 | - التأمين والحماية ضد أعمال النصب والاحتيال . |
| 287 | الفصل العاشر : جولة للتسوق عبر شبكة الإنترنـت |
| 305 | - تمهيد : |
| 307 | - الإستعداد للتجول. |
| 308 | - البحث عن أفضل مواقع لتسويق المنتجات. |
| 318 | - البحث عن أفضل العروض للمنتجات المطلوبة. |
| 325 | - وسائل الدفع وطرق وصول المنتجات . |
| 325 | - الواقع المفيدة على شبكة الإنترنـت. |

| رقم الصفحة | الموضوع |
|------------|---|
| 355 | الفصل الحادى عشر: التسويق والتجارة الإلكترونية : التحديات المعاصرة وفعاليات التطبيق : |
| 357 | - تمهيد . - التحديات المعاصرة لتطبيق التسويق والتجارة الإلكترونية . |
| 363 | - متطلبات فعاليات تطبيق التسويق والتجارة الإلكترونية . |
| 385 | قائمة المراجع : |
| 401 | المحتويات : |